«Союз прокатных компаний»

Резюме проекта по автоматизации компании автопроката

Клиент: Объединение «Союз прокатных компаний»
www.spkclub.ru

Поставщик: Компания «PSoft»
www.PiSoft.ru

Информация о заказчике



"СОЮЗ ПРОКАТНЫХ КОМПАНИЙ" – это сеть автопрокатов с головным офисом в Калининграде и филиалами в Москве, Санкт-Петербурге и Нижнем Новгороде. Парк автомобилей «СПК» составляют только новые (приобретенные в салонах официальных дилеров) машины не старше трех лет различных классов.

Сайты компании: **spkclub.ru**, rent-spk.com, spk77.ru, spk78.ru, spk52.ru

Ситуация клиента и поставленная задача



Компания начала работу в Калининграде в 2006 году, когда подобных услуг в городе ещё не было.

В этом были как плюсы, так и минусы. Отсутствие прямых конкурентов давало фору, но население города не было готово к появлению данной услуги – многие просто не знали о существовании такого сервиса.

Кроме того, отсутствие серьезных конкурентов не давало возможности проанализировать опыт коллег, перенять все ценные наработки и учесть их ошибки в работе, чтобы избежать их самим. Поэтому свои «шишки» «СПК» набивали самостоятельно.

В первые месяцы работы в компании пробовали наладить работу без специального программного обеспечения. **Очень скоро это привело к таким проблемам**:

1. Практически вся информация хранилась только в бумажном виде.
2. Объемы бумажной информации постоянно росли.
3. Настенные графики уже не облегчали работу, как это было в первые 4 месяца.
4. Невозможно держать «в уме» подробности текущего состояния всех автомобилей, а попытки вести учёт на бумаге сопровождались немалым количеством ошибок и нестыковок.
5. Сложно обеспечить оперативное взаимодействие между разными службами компании: работниками автопарка, менеджерами проката, бухгалтерией, руководством.

Всё это существенно замедляло работу, снижало её эффективность и увеличивало размеры упущенной прибыли.

Особенно сильно это стало отражаться на бизнесе, когда вырос спрос и был существенно увеличен автопарк. Пришло понимание, что без решения для автоматизации рабочих процессов работать просто невозможно.

В связи с этим было принято решение найти программное обеспечение, которое решает все эти задачи и повысит производительность труда.

Критерии выбора

По словам директора «СПК» Евгения Громова, **программа «Автопрокат» от компании PSoft** была выбрана по следующим причинам:

1. **Это единственное на рынке специализированное решение для автопрокатов.**

2. **Набор функций, позволяющий автоматизировать практически все основные задачи:**

   - Детальный учет информации об автомобилях: их комплектация, повреждения, документы, текущее состояние, ТО, ремонты…
   - Ведение базы клиентов, черный список, статистика по каждому клиенту.
   - Учет договоров проката и резервирования автомобилей. Быстрое формирование пакета печатных документов.
   - Получение оперативной информации о текущем состоянии, занятости и бронировании автомобилей.
   - Учет платежей и взаиморасчетов с клиентами.
   - Учет затрат по каждому автомобилю и в целом по компании.
   - Широкие возможности настройки тарифов и бонусных систем.
   - Оценка эффективности разных видов рекламы.
   - Формирование всей необходимой для работы документации и отчетов.
     (Полный список функций программы смотрите здесь: pisoft.ru/aprok/function)

Программа «Автопрокат» уже на тот момент позволяла выполнять все эти задачи.

3. **Простота освоения программы**

Несмотря на такой нужный функционал, поначалу были сомнения, получится ли внедрить программу в работу компании? Смогут ли сотрудники освоить работу в ней, не будут ли избегать её, продолжая пользоваться привычными инструментами?

Но первые же дни использования программы показали, что эти опасения напрасны! Сотрудники, напротив, стали активно осваивать программу, потому что она избавляла их от скучных рутинных задач, и сильно облегчала их работу.

4. **Поддержка во внедрении**

Клиент оценил и тот факт, что «Автопрокат» – это не только программное обеспечение, но и **сопровождение со стороны разработчика во внедрении её в работу компании до результата** – т.е. до тех пор, пока софт не будет использоваться в компании «на полную катушку».

5. **Развитие**

Руководство «СПК» особо отметило, что программа «Автопрокат» постоянно развивается по предложениям ее многочисленных пользователей, собирая, таким образом, лучшие «наработки» и опыт флагманов отрасли. **Это позволяет пользователям программы быть в курсе современных тенденций и использовать этот «коллективный опыт»**.

Совокупность этих факторов позволила руководству компании сразу принять решение по покупке софта, посчитав его стоимость просто «смешной» в сравнении с уже произведенными вложениями в свой бизнес.

Этапы внедрения

Этап 1. Ввод данных в программу и первичная настройка

1. **Первым делом произвели первичную настройку программы.**

Указали реквизиты компании, ввели в программу шаблоны типовых документов, настроили тарифы, ввели первые несколько автомобилей, заполнили справочник сотрудников и настроили систему разделения доступа сотрудников.

2. **Ввод в программу всей накопленной к тому времени в бумажном виде информации.**

Это позволило максимально автоматизировать рабочий процесс. Сотрудники вводили информацию постепенно, не отрываясь от обслуживания клиентов и других задач.

> ***Постепенный ввод данных позволил не останавливать работу компании ни на минуту, и в тоже время начать использовать программу при обслуживании клиентов.***

Этап 2. Настройка контроля

Наладили контроль за состоянием автопарка и действиями сотрудников. Это позволило видеть:

1. Загруженность и резервирование автомобилей
2. Текущее состояние все автомобилей, предупреждения о подходе различных критических сроков: ТО, страховки…

3. Состояние, баланс каждого договора проката и каждого клиента.
4. Подробное «досье» по каждому клиенту:
    - история его заказов,
    - текущий баланс,
    - сумма всех платежей,
    - скидки и бонусы,
    - особые отметки,
    - штрафы и ДТП,
    - архив отсканированных документов и фотографий клиента,
    - результаты проверки клиента службой безопасности.
5. Все действия каждого сотрудника и статус выполнения им своих задач.
6. Итоговые данные о работе компании по:
    - дням, месяцам,
    - автомобилям, классам автомобилей,
    - филиалам,
    - партнерам (владельцам автомобилей)
7. Данные о работе компании для 1С бухгалтерии.

Этот функционал особенно ценит руководство компании, так как он позволяет видеть текущую ситуацию в бизнесе (а не через месяц по вручную составляемым отчётам), и оперативно принимать необходимые решения.



Этап 3. Автоматизация филиалов и обучение персонала

После «обкатки» софта в головном офисе было решено оснастить все филиалы «СПК» программой «Автопрокат».

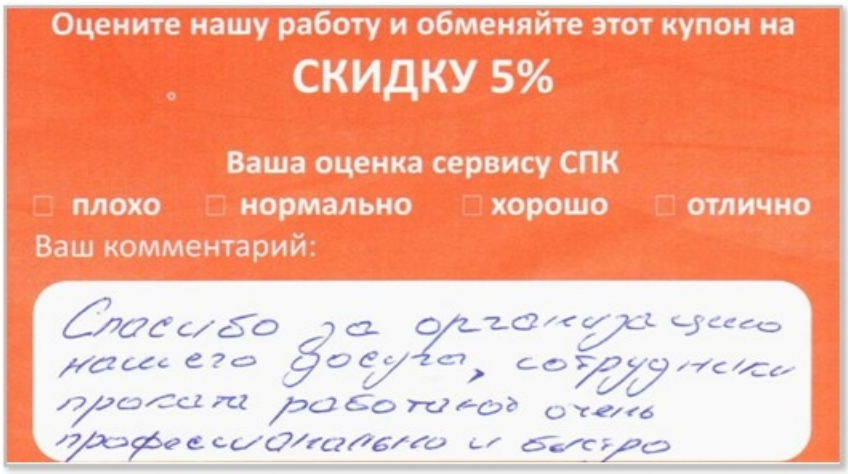


Обучение сотрудников новых филиалов работе с программой было организовано путем подписки на обучающую email-рассылку по программе. Опыт показал, что этого *вполне достаточно для освоения программы, так как она интуитивна в использовании и* ***имеет подробную справочную систему***.

Этап 4. Маркетинговые мероприятия

Программа «Автопрокат» позволяет гибко настраивать тарифные планы и использовать различные дисконтные программы, системы бонусов и рекомендаций. Это было использовано в маркетинге компании «СПК».

Одной из первых была опробована система получения обратной связи от клиентов в обмен на скидочные купоны:



Система не только позволила повысить качество сервиса, но и выявить, чего не хватает клиентам, как можно улучшить работу компании для привлечения большего количества клиентов.

Введение систем скидок и бонусов, не снизило эффективность работы сотрудников, т.к. благодаря автоматизации им не нужно было тратить на них много времени.

В последних версиях программы «Автопрокат» появился новые функции, такие как:

- рассылка SMS-сообщений клиентам,
- прием заявок с веб-сайта компании,
- учет штрафов клиентов,
- учет периодических осмотров состояния автомобилей
- учет всех контактов с клиентами…

Пока ещё не все эти функции внедрены в компании «СПК», но они очень актуальны и практически все берутся на вооружение.

Результаты проекта

Компания «СПК» поняла, что без современной компьютерной системы автоматизации основных рабочих процессов сейчас уже просто невозможно наладить работу компании. Система «Автопрокат» позволила выйти компании на качественно иной уровень работы.

Из наиболее значительных результатов, которые она получила:

1. **Сильно упростилась задача масштабирования компании.**

Как в рамках одного филиала, так и в рамках открытия новых. Программа позволила без затруднений увеличивать автопарк филиалов и обрабатывать всё возрастающее количество заказов и клиентов.

Открытие новых филиалов также облегчается за счёт регламентирования бизнес-процессов и документооборота.

2. **Владельцы компании получили инструмент контроля за всеми аспектами деятельности компании.**

Если раньше информация хранилось на бумаге или в разрозненных файлах офисных компьютеров, то с внедрением программы руководство получило возможность видеть происходящее в бизнесе в режиме реального времени и оперативно принимать решения.

3. **Рост бизнеса без увеличения издержек на персонал.**

Эффективность работы персонала выросла более, чем в 5 раз только за счёт избавления их от рутинных и шаблонных задач и автоматизации ручного труда.

Если до внедрения программы оформление пакета документов для проката автомобиля составляло до 20-и минут, то после внедрения – 5 минут при первичном обращении и 1-2 минуты при повторном. Это позволило привлекать больше клиентов и расширять бизнес без найма нового персонала.

4. **Повышение лояльности клиентов к компании и рост рекомендаций**

Быстрота оформления документов и рост качества обслуживания повлиял и на клиентов компании. По данным анкет обратной связи, существенно повысился уровень удовлетворенности клиентов и желание обращаться повторно. Они стали более активно рекомендовать компанию своим знакомым.

«Мы пожалели, что не знали о существовании программы «Автопрокат» с самого начала запуска бизнеса...»



«Почему в 2006-м я решил использовать в работе программу «Автопрокат»? Наверное, потому что тогда практически весь объем работы я выполнял сам и хорошо понимал необходимость в ней.

Думаю, что существует только один рецепт «правильного» автопроката: если Вы, руководитель проекта, действительно хотите, чтобы Ваша компания достойно зарабатывала и оказывала сервис достойного уровня, досконально изучите рабочий процесс от «А» до «Я».

- *Начните с заказа и получения автомобилей в автосалоне и знакомства с его менеджерами,*
- *сами оборудуйте новый автомобиль всем необходимым (от ковриков и аптечки до детского кресла и навигатора),*
- *сформируйте с помощью юриста или него шаблон договора (ни в коем случае не используйте сторонний шаблон!),*
- *хотя бы в первое время активно участвуйте в работе над сайтом компании,*
- *сами принимайте звонки, общайтесь с клиентами, выдавайте и принимайте автомобили.*

Оценив на своём опыте объём работ, установите себе программу «Автопрокат», возьмите таймер, ксерокопии Вашего паспорта и водительского удостоверения и попробуйте выдать себе автомобиль с этой программой и без нее... Обязательно придёт понимание, для чего нужна эта программа. Лично я затрудняюсь оценить вклад программы в развитие нашего бизнеса – настолько он большой».

Евгений Громов,
соучредитель сети автопрокатов «СПК»
Тел: (4012) 52-39-85 Email: egromov@bk.ru
www.spkclub.ru

Полный текст этого отзыва смотрите здесь: www.pisoft.ru/otzyv/380-istoriya-vnedreniya

Отзывы других пользователей программы: www.pisoft.ru/aprok/otzyv

Хотите получить похожие результаты?

Любой современный бизнес нуждается в автоматизации, иначе он просто не выдержит конкуренции. Если вы владелец компании проката автомобилей или планируете начать заниматься этой деятельностью, то уникальная программа «Автопрокат» – это практически обязательное к внедрению решение.



Основные преимущества решения на базе программы «Автопрокат»:

- Программа «Автопрокат» развивается **уже более 8-и лет на основе опыта и предложений ведущих автопрокатов страны**. Она аккумулирует в себе передовые методы работы лидеров отрасли.
- У этой программы просто нет аналогов на рынке программного обеспечения!
- **Вы получаете не просто программу, а ещё и полноценную поддержку по её внедрению в работу вашей компании до результата.**
- 30-дневный бесплатный период использования.
- Отличная документация и система обучения.
- **Уникальная для рынка программного обеспечения ГАРАНТИЯ 100%-ного возврата денег в течение 90 дней, без каких либо вопросов!**

В настоящее время на системе «Автопрокат» **работают более 250 компаний**, среди которых практически все ведущие компании по прокату автомобилей Москвы, такие как **Sixt, RentExpress, Аренда Авто, Евроавто Рус, Deltarent-a-car, Прокат-Икар** и многие, многие другие…
Скачайте программу по ссылке pisoft.ru/aprok (или с прилагаемого диска) и оцените её в действии БЕСПЛАТНО в течение 30 дней.

На сайте www.pisoft.ru также есть программы для автопарка, службы такси и автосервиса, которые могут работать как в связке с программой «Автопрокат», так и по отдельности.

Специальное предложение только для Вас

Я уже писал выше, что **в течение 30 дней вы можете совершенно бесплатно потестировать программу** без каких-либо ограничений по функционалу.

Но это еще не всё. Для читателей этого кейса мы решили сделать специальное предложение, которого нет на нашем сайте:

Мы предлагаем вам приобрести не просто программу, а РЕЗУЛЬТАТ

Если при заказе вы назовёте или укажете в комментарии кодовое слово **«КЕЙС-06»**, то вы получите **комплексное решение**, которое состоит из:

1. Программа «Автопрокат» (лицензия на 1 рабочее место)	**9000 руб.**
2. Полный комплект документации на программу («Руководство по установке программы» и «Руководство пользователя»)	-
3. Пошаговый обучающий видео-курс по программе «Автопрокат» и ее дополнительным модулям (модули связи с сайтом и рассылки CMS)	~~2000~~ **0 руб.**
4. Всесторонняя помощь во внедрении программы ДО РЕЗУЛЬТАТА, т.е. до тех пор, пока программа не будет полностью настроена и освоена вашими сотрудниками	~~4000~~ **0 руб.**
5. Книга «Как получить от сайта автопроката в 7 раз больше клиентов?»	~~1500~~ **0 руб.**
Итого:	~~16 500~~ **9000 руб.**

То есть, это всё вы получите по базовой цене – всего 9000 руб!

Внимание! Поддержка во внедрении требует личного времени специалистов, которое, естественно, ограничено. Поэтому данное предложение действительно только в течение 7 дней с момента его получения.

Чтобы воспользоваться этим эксклюзивным предложением:

- **Оформите заявку по ссылке: www.pisoft.ru/oplata**
- **Позвоните по телефону: +7 (495) 564-14-39**
- **Или пришлите заявку на: support@pisoft.ru**